

PRIVATE BANKING



RYZYZKO DLA NAJBOGATSZYCH

Inwestowanie nie należy do zadań najłatwiejszych, niezależnie od poziomu oszczędności. Na samym początku tego procesu należy określić swój profil ryzyka, a następnie cele i potencjalne strategie inwestycyjne.



Seweryn **Masalski**

Sumienne wykonanie każdego z powyższych kroków przybliży inwestora do powiększenia stanu swojego kapitału. Oczywiście koszt możliwości inwestycyjnych jest nieco większy w przypadku najbogatszej części społeczeństwa. Ta nierzadko decyduje się zainwestować swoje środki w przedsięwzięciach o wysokim stopniu ryzyka, które mogą pozwolić uzyskać znacznie wyższą stopę zwrotu. W ostatnich latach na popularności zyskują fundusze venture capital, które są zaliczane wraz z funduszami private

equity do grona alternatywnych inwestycji wysokiego ryzyka.

Venture capital

Najbogatsi zostają uczestnikami funduszy venture capital bądź sami je tworzą w celu zainwestowania swojego kapitału w innowacyjne i znajdujące się we wczesnej fazie rozwoju spółki. Celem takiej inwestycji jest przyrost wartości danego przedsiębiorstwa, a nie zysk wynikający z działalności operacyjnej. Wyjście z inwestycji polega na sprzedaży podmiotu inwestorowi branżowemu lub finansowemu, czy też na wprowadzeniu spółki na giełdę. Przyjmuje się, że średni okres trwania inwestycji wynosi od 3 do 7 lat, po którym oczekuje się stopy zwrotu na poziomie kilkudziesięciu lub nawet kilkuset procent. Oprócz spodziewanej stopy zwrotu bogatszy, doświadczony inwestor dodatkowo realizuje

się poprzez uczestnictwo w rozwoju kolejnych biznesów, a z drugiej strony wspomaga młodych przedsiębiorców, którzy na początku swojej przygody muszą zmierzyć się z wyzwaniem w postaci znalezienia źródeł finansowania. Mimo wszystko fundusze venture capital nie są pozbawione wad. Tego rodzaju inwestycje obarczone są wysokim ryzykiem.

Trudno odnaleźć niezagospodarowane nisze

Młodym przedsiębiorcom jest coraz trudniej wejść na rynek, na którym niełatwo odnaleźć niezagospodarowane nisze. Co więcej, konkurencja jest niezwykle zacięta i bezlitosna. Warto pamiętać, że lwia część przedsiębiorstw we wczesnej fazie rozwoju bankrutuje. Tymczasem inwestor nierzadko musi liczyć się z zaangażowaniem znaczących środków pieniężnych, co w przypadku niepowodzenia znajdzie swoje odzwierciedlenie w dotkliwej stracie. Co więcej, fundusze venture capital nie gwarantują dywersyfikacji ryzyka, które dzieli się jedynie między inwesto-

rem, a przedsiębiorcą, oraz ewentualnie między kilkoma odrębnymi projektami. Zdarza się także, że wyjście z inwestycji może okazać się sporym wyzwaniem, długookresowym i kosztownym. Najbardziej wymagające są okresy dekonstrukcji gospodarczej, kiedy ilość podmiotów gotowych odkupić przedsiębiorstwo znacząco się kurczy. Zatem biorąc pod uwagę wszystkie powyższe czynniki nietrudno zgodzić się z określeniem, jakim zostały nazwane tego typu formy alokacji kapitału – fundusze wysokiego ryzyka.

Dywersyfikacja przede wszystkim

Niemniej jednak, nie wszyscy najbogatsi lubią ryzykować. Znacząca część przede wszystkim chroni większość swojego kapitału ryzykując jego niewielką część. Dlatego istotną część portfela stanowią fundusze inwestycyjne chroniące przede wszystkim majątek. Ponadto oprócz ochrony kapitału oraz zadowalającej stopy zwrotu przy maksymalnym bezpieczeństwie, największym atutem tych podmiotów jest praktyka dywersyfikacji ryzyka,

która umożliwia jego skuteczną redukcję. Zabieg ten pozwala zminimalizować straty w przypadku rynkowej dekonstrukcji. Zatem biorąc przykład z zarządzających, warto zadbać o dywersyfikację swojego osobistego portfela, którego istotną częścią może być fundusz inwestycyjny z nastawieniem przede wszystkim na ochronę kapitału. Godny uwagi jest fakt, że inwestor ma do dyspozycji szeroką ofertę funduszy o różnym stopniu ryzyka. Najnowsze dane wykazały, że na polskim rynku najwyższym zainteresowaniem cieszą się fundusze o niskim stopniu ryzyka, pozwalające osiągnąć stabilną stopę zwrotu, wyższą niż lokaty bankowe. Natomiast w gronie tym przodują fundusze obligacji skarbowych oraz fundusze gotówkowe i pieniężne. Dla tych, którzy preferują bardzo ryzykowne opcje, zawsze pozostaje alokacja swoich oszczędności w funduszu venture capital. Jednak nade wszystko warto pamiętać o odpowiedniej dywersyfikacji swojego portfela.

Zarządzanie aktywami klienta

Usługa zarządzania portfelami instrumentów finansowych polega na inwestowaniu powierzonych przez klienta środków w jego imieniu i na jego rachunek w wybrane instrumenty finansowe. Na podstawie umowy, zarządzający portfelami dokonują inwestycji zgodnie z ustaloną wcześniej z klientem strategią inwestycyjną.



Paweł Jackowski

W odróżnieniu od funduszy inwestycyjnych, klient posiada wydzielony i odseparowany indywidualny rachunek inwestycyjny, a aktywa na nim przechowywane są własnością klienta, co czyni usługę zarządzania portfelami znacznie bardziej zindywidualizowaną i dopasowaną do potrzeb danego klienta. Możliwość skorzystania z takiej usługi zazwyczaj mają klienci z nadwyżkami finansowymi zaczynającymi się od 1 mln zł. W ofertach usług zarządzania portfelami zazwyczaj znajduje się kilka modelowych (standardowych) strategii inwestycyjnych o określonych profilach ryzyka, jak również strategii indywidualne, gdzie to klient określa poszczególne parametry strategii inwestycyjnej.

Inwestowanie na rynkach zagranicznych

Usługa zarządzania portfelem na zlecenie klienta jest przeznaczona dla szerokiego grona klientów, zarówno dla tych, z konserwatywnym podejściem do ryzyka, jak i dla bardziej agresywnie nastawionych inwesto-

rów. W środowisku historycznie niskich stóp procentowych banki oferują lokaty, których oprocentowanie trudno uznać za zadowalające. W związku z tym, warto szukać alternatywnych metod lokowania kapitału, gdyż w długim okresie tylko rynki kapitałowe oferują ponadprzeciętne stopy zwrotu dla inwestorów. W wyborze oferty zarządzania portfelami należy zwrócić uwagę na spektrum inwestycyjne tzn. na jakich rynkach zarządzający portfelami inwestują powierzone środki tj. czy nabywane do portfeli aktywa są płynne. Jeżeli są nabywane na oficjalnych rynkach giełdowych w danym kraju, to można założyć, że są to aktywa płynne szczególnie jeśli mamy do czynienia np. z akcjami spółek notowanymi we Frankfurcie czy też Nowym Jorku. W sytuacji przeciągającej się dekonunktury na warszawskim rynku akcji warto też zwrócić uwagę czy środki są lokowane na rynku krajowym czy zagranicznych. Rynki zagraniczne dają bez wątpienia znacznie większe możliwości inwestycyjne, chociażby poprzez możliwość inwestowania w akcje spółek z branż, które na warszawskiej GPW nie mają w ogóle swoich przedstawicieli. W takiej sytuacji należy koniecznie zweryfikować z jakim partnerem usługodawca współpracuje, gdyż operowanie na rynkach zagranicznych zazwyczaj wymaga współpracy usługodawcy krajowego z zagraniczną instytucją brokerską.



Drugim ważnym elementem jest stopień dywersyfikacji portfela inwestycyjnego. Powinien być on zapewniony na poziomie formalnym w postaci specyfikacji strategii inwestycyjnej, najlepiej pod postacią sztywnych limitów inwestycyjnych np. maksymalnie 2 proc. portfela w akcje jednego emitenta. Wymusza to w sposób formalny na zarządzających portfelami pewien poziom i strukturę dywersyfikacji portfeli inwestycyjnych, co w długim okresie ogranicza ich ryzyko i zwiększa odporność wyników zarządzania na wstrząsy rynkowe.

Koszty zarządzania

Kolejnym elementem są koszty świadczenia usługi. Pod względem kosztowym, oferty zarządzania aktywami prezentują się przejrzysto i konkurencyjnie na tle porównywalnych usług (tj. klasycznych funduszy inwestycyjnych). To co je zazwyczaj wyróżnia to brak opłaty wstępnej, czy opłaty manipulacyjnej, a na całość kosztów składają się opłata za zarządzanie i opłata za sukces (tj. wynik powyżej rynkowego benchmarku). Opłata za zarządzanie jest często niższa w porównaniu do konkurencyjnych ofert, a opłata

za sukces pobierana jest tylko w wypadku wypracowania wyższej stopy zwrotu niż ustalony benchmark, przy zachowaniu zasady „high-water mark”. Innymi słowy opłata za sukces pobierana jest tylko i wyłącznie wtedy, kiedy stopa zwrotu z portfela klienta jest wyższa od benchmarku, a wartość portfela jest historycznie wysoka. Benchmark natomiast jest stopą odniesienia, w stosunku do której porównuje się wyniki zarządzania portfelem. W przeważającym stopniu benchmarki są rynkowe tzn. związane z pewnym indeksem rynku akcji, rentowno-

SWAG – inwestycje XXI wieku

Według najnowszego raportu o światowym bogactwie, już ponad 10 proc. portfela najbogatszych stanowią różnego rodzaju inwestycje alternatywne. Dynamicznie zmieniający się rynek finansowy, rosnące ryzyko inwestycji w globalnej gospodarce oraz częste zmiany polityczne skłaniają do poszukiwania nowych rozwiązań. Bogaci ludzie chcą mieć pewność, że ich kapitał będzie dobrze i bezpiecznie ulokowany, często swoje bogactwo chcą mieć na wyciągnięcie ręki.



Sławomir Wrzosek

Sam fakt, że możemy dane aktywa zabrać ze sobą do domu, znacznie podnosi atrakcyjność tej formy inwestowania. Nie dziwi więc, że klasa aktywów określanych jako tangible (z ang. dotykowe) przyciąga uwagę największych graczy rynkowych.

Czym jest SWAG?

Lista aktywów SWAG nie jest zamknięta – kluczowe jest posiadanie zespołu unikatowych cech, wspólnego „inwestycyjnego DNA”. Termin ten wprowadzony został „w obieg” przez Joe Rosemana, wieloletniego menedżera funduszu Moore Capital Management. Skrót ten oznacza srebro (Silver), wino (Wine), sztukę (Art) i złoto (Gold), a pojawił się po raz pierwszy w artykule Rosemana w tyg. „Investment Week”. Inwestorzy, którzy poszukują ochrony swojego majątku w czasach kryzysu, ogromnej

zmienności instrumentów pochodnych – mogą znaleźć atrakcyjną alternatywę w lokowaniu kapitału, jakim jest złoto, wino, sztuka i srebro. Zdaniem Rosemana posiadają one pewne wyróżniające, unikatowe i wspólne dla siebie cechy:

- realna, fizyczna natura aktywów i powiązana z tym, obiektywnie limitowana podaż,
- trwałość i długowieczność,
- brak generowanego okresowo dochodu z inwestycji,
- łatwość transportu i przechowywania, wysoka koncentracja wartości w jednostce objętości,
- funkcjonowanie na transparentnym, globalnym rynku; brak powiązania z jakąkolwiek konkretną walutą,
- niska korelacja aktywów SWAG z rynkami akcji i obligacji.

Sztuka – czyli inwestycja również duchowa

Sektor bankowy w celu poszerzenia oferty dla swoich najbogatszych

klientów, został wręcz zmuszony do poszerzenia gamy produktów, będących składową SWAG. Pierwszym bankiem na świecie, który zaoferował usługi art banking, był szwajcarski bank UBS. W 1998 roku utworzył on departament Art Banking and Gold & Numismatics, którego zadaniem było pozyskiwanie dla zamierzających klientów dzieł sztuki czy zbiorów kolekcjonerskich. Sztuka, to jeden z najstarszych sposobów lokowania kapitału, dzięki któremu również dziś możemy zabezpieczyć finansową przyszłość zarówno swoją, jak i dzieci. Inwestycje w sztukę polegają na fizycznym zakupie unikatowych obiektów, które są cegiełkami w budowaniu osobistego majątku. To często również styl życia, ponieważ jeśli już raz wejdziesz do tego pasjonującego świata, to już nigdy nie będziemy chcieli go opuścić. Art banking ma także ogromną przewagę nad innymi sposobami lokowania kapitału. Sztuka dostarcza nam bo-

wiem nie tylko zysków, ale również satysfakcji z obcowania, z unikalnym dziełem artysty. Jest to tak zwana dywidenda emocjonalna, której próżno szukać w przypadku innych inwestycji. Wbrew stereotypom rynek sztuki nie jest przeznaczony wyłącznie dla najbogatszych. Właściwie w każdym przedziale cenowym możemy znaleźć dzieła, które są wartościowe artystycznie i jednocześnie posiadają potencjał inwestycyjny.

Diamenty i inne „kamyczki”

W składzie portfela oprócz kruszców, dzieł sztuki czy wina powinny znaleźć się również diamenty. Złoża diamentów są na wyczerpaniu i szacuje się, że w najbliższych 5 latach ich wydobycie drastycznie spadnie. Po-
daż zmniejsza się i naturalnym staje się fakt, że ceny, do tej pory stabilnie rosnące, zaczną rosnąć jeszcze szybciej. Do unikalnych cech diamentów należy zaliczyć: wysoką mobilność – łatwość przewiezienia dosłow-

indywidualnego



ścią obligacji czy też stopami rynku pieniężnego. Benchmark może być także kombinacją kilku stóp odniesienia lub być określony jako stała wartość (np. 5 proc. w skali roku). Z tym ostatnim przypadkiem często mamy do czynienia w przypadku strategii absolutnej stopy zwrotu, której celem jest uzyskiwanie dodatnich stóp zwrotu bez względu na otoczenie rynkowe. Transparentność i bieżący wgląd klienta do własnego rachunku jest priorytetem. Klient powinien móc w dowolnej chwili sprawdzić bieżącą wycenę swojego portfela, stopę zwrotu z portfela

oraz benchmarków za dany okres. Niektóre instytucje zarządzania aktywami oferują dedykowane rozwiązania techniczne, które pozwalają na bieżące monitorowanie powyższych elementów.

Comiesięczne raportowanie

Ostatnią rzeczą wartą uwagi są dotychczasowe wyniki inwestycyjne. Zazwyczaj przeciętny klient patrzy na to w pierwszej kolejności, lecz należy mieć na uwadze, że historyczne wyniki w zasadzie nie mają przełożenia na przyszłe wyniki. Nawet wieloletni liderzy rankingów mogą

w ciągu roku spaść na ich dół, historia zna wiele takich przypadków. Niemniej, zawsze warto wyniki poddać analizie choćby pod kątem sprawdzenia historycznej zmienności wyniku. Porównując usługę zarządzania portfelami do nabywania jednostek uczestnictwa lub certyfikatów inwestycyjnych funduszy zarządzanych przez Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych klient zyskuje możliwość dobrania indywidualnej strategii inwestycyjnej oraz otoczony jest opieką doradcy, na którego pomoc może liczyć w każdej chwili. Ponadto, w odróżnieniu od funduszy inwestycyjnych, klient często ma możliwość codziennego bezpośredniego kontaktu z doradcą klienta, który udziela wszelkich niezbędnych i szczegółowych informacji na temat świadczonej usługi. Dodatkowo, klient co miesiąc powinien otrzymywać szczegółowy raport z wykonywanej usługi, który zawiera zestawienie wszystkich poniesionych kosztów, wyników inwestycyjnych oraz pełnego składu portfela. Podsumowując, usługa zarządzania aktywami jest usługą siostrzaną do klasycznych funduszy inwestycyjnych, lecz bardziej spersonalizowaną i, co za tym idzie, wymagająca wyższego wkładu początkowego. Istnieje możliwość zafundowania strategii indywidualnej, gdzie klient otrzymuje znacznie szerszy zakres ujawnień dotyczących jego portfela inwestycyjnego oraz ma możliwość negocjacji wysokości opłat, jak również może zostać mu zbudowany portfel w oparciu o jego stricte zindywidualizowane wymagania.

Autor jest dyrektorem departamentu zarządzania aktywami TMS Brokers



nie „w kieszeni” w inną część świata (w przeciwieństwie do innych inwestycji alternatywnych – złota, sztuki, wina), koncentrację bogactwa w klejnocie niewielkich rozmiarów, jednakową wycenę w dowolnym kraju na świecie – klejnot zostanie wyceniony względem tych samych parametrów (np. w przeciwieństwie do nieruchomości). Inwestowanie w instrumenty alternatywne zostaje się bardzo popularne, nie tylko w obszarze klientów

najbogatszych. Stopa zwrotu z popularnych form oszczędzania uległa znacznej korekcie. Dla oceny atrakcyjności danej kategorii aktywów potencjalni inwestorzy zwracają będą jednak uwagę przede wszystkim na kluczową relację „ryzyko/zwrot”. Nie możemy zapominać, również o standardowych produktach jakimi są lokaty bankowe czy obligacje, które dla pewnych grup klientów mają wyższe oprocentowanie. Konstrukcja na-

szego portfela powinna zapewniać płynność i możliwość szybkiej zamiany na gotówkę, co zapewniają standardowe produkty bankowe. W przypadku instrumentów opisanych powyżej, czas inwestycji jest stanowczo dłuższy, natomiast możliwość upłynnienia aktywa, może wymagać odpowiedniego odbiorcy.

Autor jest ekspertem finansowym, trenerem, szkoleniowcem, wykładowcą Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu

W poszukiwaniu rentierskich rozwiązań

Pogoda dla bogaczy – tak na pozór przedstawia się obraz sytuacji w lokatach dla zamożnych inwestorów. Mają oni poprzez kanały doradztwa bankowego i pozabankowego dostęp do bogatej palety najnowocześniejszych rozwiązań z całego świata.



Jacek Pawlak

Mogą przy ich pomocy inwestować w dowolne aktywa rynkowe bezpośrednio bądź poprzez instrumenty pochodne. Te ostatnie dają możliwość konstruowania wyrafinowanych strategii optymalizujących relację zysku do ryzyka. Tak to wygląda na pierwszy rzut oka.

Konserwatywny inwestor

W praktyce niestety nie zawsze przekłada się to na satysfakcjonujące wyniki. Wyrafinowane instrumenty okazują się mało przewidywalne nawet dla osób dobrze obeznanych z rynkami finansowymi. Gra na pokonanie rynku udaje się tylko nielicznym, zwłaszcza w dłuższej perspektywie czasowej. Klasycznym przykładem może być tu rosnące rozczarowanie produktami strukturyzowanymi, które miały być sposobem na maksimum zysku przy minimum ryzyka. Zainteresowanie klientów tymi rozwiązaniami systematycznie spada z jednego dosyć prostego powodu – większość z nich nie zarabia. Od kilku już lat funkcjonujemy w środowisku nieznanym przedtem polskim inwestorom – w środowisku niskich stóp procentowych. Dla inwestora konserwatywnego, a takich według wszelkich badań jest większość, jest to środowisko niezbyt komfortowe. Aktywa określane jako wolne od ryzyka dają w najlepszym wypadku zysk niewiele powyżej zera, ale czasem, jak w wypadku niemieckich bundów i obligacji szwajcarskich możemy mieć wręcz do czynienia z oprocentowaniem ujemnym. Co ciekawie, nie zniechęca to bynajmniej wielu inwestorów.

Tradycyjne inwestowanie

W takim otoczeniu swoisty renesans przeżywają raczej tradycyjne formy lokowania pieniędzy, z dala od zawirowań rynków finansowych. Alternatywą dla abstrakcyjnych konstrukcji złożonych instrumentów finansowych okazuje się konkretny, pod różną postacią. Może to być inwestycja wedle zasad Warrena Buffeta i Benjamina Grahama w przedsięwzięcia gospodarcze jak najmniej zależne od kapryśnych cykli koniunkturalnych. Inwestycje takie opakowuje się w atrakcyjną formułę prawną, chociażby zamkniętego funduszu inwestycyjnego. W przeci-

wieństwie do produktów strukturyzowanych mamy do czynienia w ostatnich latach z rosnącą popularnością FIZAN-ów, czyli funduszy inwestycyjnych zamkniętych aktywów niepublicznych. Aktywa niepubliczne coraz rzadziej kojarzą się z podwyższonym ryzykiem, a ich luźniejsze powiązanie ze zmiennymi nastrojami inwestorów giełdowych czyni inwestowanie w nie bardziej przewidywalnym i mniej stresującym. Inwestorzy zamożni coraz częściej szukają rozwiązań typowo rentierskich, więc oferta takich rozwiązań jest coraz bogatsza. Mogą być one oparte na akcjach spółek dywidendowych bądź na obligacjach korporacyjnych, zarówno zagranicznych jak i krajowych. Jeśli chodzi o rynek krajowy, to robi się on coraz bogatszy w tym zakresie, zapewne także za sprawą ostatnio wprowadzonych nowych uregulowań dotyczących obligacji. Z góry ustalony harmonogram wypłat z zysku to niewątpliwie atut tego typu rozwiązań.

Wyczuć sztukę

Poszukiwanie alternatyw dla rozchwianych rynków finansowych, a zwłaszcza dla mizerni krajowej giełdy sprawia, że prawdziwy renesans przeżywa jeden z najbardziej tradycyjnych rynków, a mianowicie rynek dzieł sztuki. Malarstwo, rzeźba, a coraz częściej również fotografia są traktowane jako interesująca lokata kapitału także przez osoby dotąd na tym rynku nieobecne, czy to z powodu braku kompetencji, czy też niewystarczającego kapitału. Fachowe doradztwo oferowane przez instytucje finansowe i artystyczne okazuje się remedium na ten pierwszy problem, a rozwijający się rynek sprawia, że przedmiotem zainteresowania inwestorów stają się także obiekty bardziej przystępne cenowo. Pojawiają się przy tym rozwiązania zwiększające przewidywalność inwestowania w sztukę poprzez zabezpieczenie minimalnego zysku dla inwestora. Zamożny klient ma obecnie niemal nieograniczone możliwości w zakresie dywersyfikacji swoich lokat. Wino, whisky, diamenty, stare samochody – to tylko niektóre możliwości oferowane na rynku. Dodatkową atrakcją jest w tej kategorii inwestycji fakt, że niezależnie od rezultatów czysto finansowych zawsze można tu liczyć na przyjemność estetyczną lub rozkosz dla podniebienia. Ostatecznie w życiu liczą się nie tylko pieniądze, o czym także na tym forum nie chcemy zapominać.

Autor jest ekspertem i członkiem zarządu w Multispektrum sp. z o.o. Centrum MS Inwestycje i Finansowanie

Oferta nie tylko dla najbogatszych

Od kilku lat obserwujemy w Polsce znaczący trend jeśli chodzi o wzrost zamożności społeczeństwa. Rośnie nie tylko grupa osób określana jako klasa średnia, ale i grupa zarabiając powyżej średniej krajowej. Kim zatem jest klasa średnia?

Dawid Kania

Najczęściej klasę średnią określa się jako grupę osób osiągającą dochody powyżej średniej oraz mającą znaczący wpływ na życie społeczne, gospodarcze i kulturalne kraju. Zważywszy na naszą najnowszą historię, klasa średnia zaczęła kształtować się po roku 1989, w realiach gospodarki wolnorynkowej. Tym samym dzisiaj możemy obserwować i śledzić jak rodzi się klasa średnia oraz jak bogaci się społeczeństwo, a co za tym idzie rosną jego aspiracje.

Oferta tylko dla bogaczy?

Kierując się obiegową opinią można rzec, że klasę średnią stanowią mieszkańcy dużych miast, pracujący w dużych firmach, posiadający wyższe wykształcenie i zarabiający powyżej trzech, czterech tysięcy „na rękę”. Jest w tym opisie sporo prawdy, jednak opieranie się tylko na nim byłoby daleko krzywdzące dla szeregu naszych współobywateli pracujących w pocie czoła. Do klasy średniej powinniśmy zaliczyć przede wszystkim przedsiębiorców, wolne zawody, artystów i urzędników wyższego szczebla, ze względu na to że jest to grupa z reguły dobrze zarabiająca i w pewnym stopniu kształtująca naszą rzeczywistość. W związku z powyższym banki oraz instytucje finansowe upatrzyły szansę na pozyskanie nowej grupy klientów. Rosnący w liczbę segment klienta spowodował, że trzeba było wyjść naprzeciw jego oczekiwaniom. Początkowo do klienta zarabiającego powyżej średniej krajowej była skierowana oferta „private banking”. W odróżnieniu od krajów Europy Zachodniej oferta „private banking” była oferowana w ramach detalicznej działalności największych polskich banków. Na zachodzie od kilkuset lat funkcjonują banki, znajdujące się najczęściej w prywatnych rękach, które oferują produkty dla najzamożniejszej grupy klientów. Instytucje te skupiają się na kompleksowej obsłudze klienta nie tylko zamożnego ale przede wszystkim wymagającego doświadczenia i dyskrecji w zarządzaniu finansami.

Jak to się zaczęło?

W pierwszym okresie kształtowania się bankowości prywatnej w Polsce, oferta banków obejmowała prestiżowe pakiety kont, gdzie klient za wyższą opłatę uzyskiwał szereg udogodnień. Status klienta bankowości prywatnej wiązał się z możliwością uzyska-

nia kredytu na preferencyjnych warunkach, z możliwością indywidualnego negocjowania kosztów kredytu. „Private banking” to także prestiżowe karty kredytowe z wysokim, indywidualnie ustalonym limitem i osobistym doradcą. Wraz z rosnącym segmentem klienta zamożnego zaczęła się poszerzać skierowana nań oferta. Do wyżej wymienionych produktów zostały dołączone usługi concierge. Ponadto banki zaczęły organizować spotkania dla najzamożniejszych klientów oraz zapraszać ich na wydarzenia kulturalne. Aby zwiększyć świadomość marki banku jako marki Premium, bar-

dzo często instytucje finansowe obejmowały mecenat nad najważniejszymi wydarzeniami artystycznymi czy rocznicami historycznymi. Pewna zmiana w zakresie działania „private banking” w Polsce wiązała się z wejściem na rynek Noble Banku. Pierwszego banku, który był tylko i wyłącznie ukierunkowany na klienta zamożnego i stanowił samodzielny bank. Dotychczas usługa bankowości prywatnej funkcjonowała jako element działalności detalicznej banków.

Rozwój private banking

Wraz z rozwojem usług skierowanych do najbogatszych Polaków zaczął się zmieniać zakres oferowanych usług. Dotychczasowa oferta „private banking” została przemianowana na bankowość osobistą, a sama oferta została udoskonalona

i przystosowana do większej grupy osób reprezentujących klasę średnią. Z kolei dla klienta zamożnego zaczęto tworzyć odrębne piony bankowości tj. osobne oddziały skierowane tylko dla klientów bankowości prywatnej. Obok tradycyjnych banków powstały także instytucje, których głównym zadaniem były inwestycje. Jednak wraz ze wzrostem zamożności i aspiracji klientów podstawowa oferta w postaci kont, lokat czy prestiżowych kart z wysokim, indywidualnie ustalonym limitem, czy kredytów na preferencyjnych warunkach przestały wystarczać. Dlatego też należało wyjść z kolejnymi produktami, które pozwolą klientom zainwestować zgromadzone środki finansowe. Coraz większa grupa klientów lokuje swoje środki w nieruchomości. Z jednej strony jest to zakup nieruchomości

w największych polskich miastach z myślą o wynajmie, z drugiej są to nieruchomości w miejscowościach turystycznych, które poza sezonem mogą służyć właścicielom, w sezonie zaś przeznaczone są na wynajem dla turystów.

Inwestowanie w sztukę

O ile inwestowanie w nieruchomości może przynieść w miarę szybki zwrot inwestycji o tyle coraz popularniejsze inwestowanie w sztukę wymaga od potencjalnych inwestorów uzbrojenia się w cierpliwość. Bezpiecznym rozwiązaniem jest przeznaczenie 8-10 proc. portfela inwestycyjnego na zakup sztuki. Oczywiście inwestowanie w dzieła światowych artystów wiąże się z ogromnymi kwotami. Zakup dzieł Van Gogha czy Picassa zawsze zaprezentuje przyszłości, ale wiąże się z wydat-



”
O ile inwestowanie w nieruchomości może przynieść w miarę szybki zwrot inwestycji o tyle coraz popularniejsze inwestowanie w sztukę wymaga od potencjalnych inwestorów uzbrojenia się w cierpliwość

kiem kilkunastu jeśli nie kilkudziesięciu milionów dolarów. Tym samym nie każdego stać na inwestowanie w dzieła artysty światowego formatu. Oczywiście nie od razu musimy kupować dzieła najdroższych artystów. Chcąc inwestować w sztukę, warto nie tylko obserwować światowe trendy, ale i śledzić aukcje prowadzone przez największe domy aukcyjne. Znamienne jest, że niektóre domy aukcyjne czy fundacje promujące młodych polskich artystów publikują raporty oraz periodyki z aktualnymi trendami w sztuce oraz listę najbardziej obiecujących polskich artystów. Inwestowanie w sztukę wymaga nie tylko określonych środków finansowych, ale też wiedzy i cierpliwości. Dlatego istotne jest powierzenie w tym zakresie swoich finansów osobom czy instytucjom posiadającym znaczną wiedzę i doświadczenie w tym zakresie.

Autor jest wykładowcą studiów podyplomowych w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu

WHO IS WHO



ADAM NIEWIŃSKI

WICEPREZES ZARZĄDU BANKU PEKAO

Absolwent Szkoły Głównej Handlowej, kierunku zarządzanie i marketing. Ukończył również kursy w amerykańskich szkołach zarządzania: Stanford University Graduate School of Business oraz Harvard Business School. Karierę zawodową rozpoczął w 1998 r. w The Boston Consulting Group jako konsultant specjalizujący się w sektorze usług finansowych. Przez blisko 3 lata zrealizował wiele projektów w obszarach reor-

ganizacji oraz budowy strategii. Od 2000 r. budował zespół i pozyskał finansowanie, a następnie założył spółkę Expander (FinFin S.A.), której został prezesem. Od 2002 r. do chwili obecnej jest związany z Grupą Pekao. W lipcu 2002 r. rozpoczął pracę w Centralnym Domu Maklerskim Pekao S.A., gdzie pełnił funkcję wiceprezesa zarządu. Był odpowiedzialny za pion klientów indywidualnych oraz pion klientów korporacyjnych i instytu-

cjonalnych, był również członkiem komitetu inwestycyjnego CDM. Następnie od kwietnia 2004 r. do kwietnia 2015 r. pełnił funkcję prezesa zarządu Domu Inwestycyjnego Xelion Sp. z o.o. W lutym 2013 r. został mianowany dyrektorem wykonawczym pionu bankowości prywatnej w Banku Pekao S.A. Od 30 kwietnia 2015 r. wiceprezes zarządu Banku nadzorujący pion bankowości prywatnej w Banku Pekao S.A.

ANDRZEJ ROSŁANIEC

DYREKTOR DEPARTAMENTU PRIVATE BANKING W ALIOR BANKU

Ukończył Szkołę Główną Handlową na kierunku zarządzanie i marketing. W 2012 r. uczestniczył w Executive Studies na Harvard Business School, a w 2016 r. ukończył Advance Management Program na IESE Business School/Uni-

versity of Navarra. Karierę zawodową rozpoczął jako relationship manager w Citibank (Poland) S.A. w 1997 r. Przez szereg lat pełnił funkcje kierownicze w Pionie Bankowości Korporacyjnej m.in. jako dyrektor wykonawczy i dyrektor de-

partamentu klientów strategicznych, a następnie z sukcesem tworzył i rozwijał bankowość prywatną w Banku Handlowym w Warszawie S.A. Od czerwca 2015 r. dyrektor departamentu private banking w Alior Bank S.A.



BARBARA STĘCHŁY

DYREKTOR DEPARTAMENTU BANKOWOŚCI PRYWATNEJ RAIFFEISEN BANK POLSKA

Absolwentka wydziału finanse i bankowość na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Zdała również egzamin dla członków rad nadzorczych spółek. W latach 2011–2012 uczestniczyła w kursie Harvardzkiej Akademii Przywództwa – Harvard Leadership Academy. W 1992 r. rozpoczęła pracę w BPH, gdzie przeszła kilka stopni kariery, kończąc na stanowisku dyrektora odpowiedzialnego za

sprzedaż. W 2006 r. dołączyła do Raiffeisen Bank Polska S.A., gdzie została zastępcą dyrektora departamentu bankowości prywatnej. Od 2008 r. pozostaje dyrektorem departamentu bankowości prywatnej, odpowiedzialnym za markę Friedrich Wilhelm Raiffeisen w Polsce. W 2015 r. departament bankowości prywatnej przejął nadzór nad produktami inwestycyjnymi oraz procesami doradczymi

dla wszystkich segmentów bankowości detalicznej, a w lipcu 2016 r. inkorporował biuro maklerskie Raiffeisen Bank Polska S.A. Od ponad pięciu lat działa w fundacji na rzecz Standardów Doradztwa Finansowego EFPA w Polsce, gdzie zajmuje stanowisko wiceprezesa rady fundacji. Czas wolny spędza na podróżach krajowych i zagranicznych oraz na wędrownkach górskich.

ARKADIUSZ STOLARSKI

DYREKTOR DEPARTAMENTU BANKOWOŚCI PRYWATNEJ BANKU MILLENNIUM

Arkadiusz Stolarski edukację formalną zakończył w 1995 r. jako absolwent Uniwersytetu Łódzkiego z tytułem magistra zarządzania i marketingu. Po trzyletniej przygodzie w firmach British American Tobacco Poland oraz Rossmann nawiązał współpracę z Bankiem Handlowym (Citibank), gdzie przez 7 lat odpowiedzialny był za tworzenie i zarządzanie zarówno siecią placówek detalicznych oraz Citi Gold Wealth Management (obszary realizacji planów sprzedażowych, HR,

budżetowania, wdrożenia „Złotych standardów” obsługi). W 2005 r. objął stanowisko vice-prezesa GETIN Bank S.A. (pion bankowości detalicznej). Główne zadanie stanowiła rozbudowa sieci z jednoczesnym opracowaniem strategii i struktury sprzedaży (także dla firm brokerskich). Kolejne wyzwania na gruncie zawodowym przyniósł 2007 r. przejście do Raiffeisen Banku na stanowisko dyrektora sprzedaży pionu bankowości detalicznej. Po zakończeniu współpracy z Raif-

feisen Bankiem do 2012 r. jako współudzielnik prowadził firmę pośrednictwa finansowego. W połowie 2012 r. otrzymał propozycję objęcia stanowiska dyrektora departamentu bankowości prywatnej Banku Millennium, które piastuje do dnia dzisiejszego. Prywatnie jest szczęśliwym mężem i ojcem. Jego zainteresowania wiążą się z ekonomią i finansami. Uwielbia żeglarstwo i podróże. Pytany o hobby z szerokim uśmiechem opowiada o swoich dzieciach.



JACEK TARAŚKIEWICZ

DYREKTOR DEPARTAMENTU SPECJALISTYCZNEJ BANKOWOŚCI DORADCZEJ ING BANK ŚLĄSKI

Absolwent zarządzania. Uczestnik i prelegent wielu konferencji poświęconych obszarowi zarządzania majątkiem i obsługą klientów zamożnych. Związany z branżą finansową od 1998 r. Swoją ścieżkę zawodową rozpoczął w Banku Handlowym

w Warszawie, w pionie sieci oddziałów CitiGold Wealth Management. Przeszedł drogę od doradcy klienta po dyrektora rynku w departamencie sieci oddziałów detalicznych. Od 2004 r. do chwili obecnej związany z ING Bankiem Śląskim. Aktualnie,

na stanowisku dyrektora departamentu specjalistycznej bankowości doradczej, odpowiada za zarządzanie segmentami klienta zamożnego (personal i private banking, wealth management) oraz segmentem przedsiębiorców.

Nieruchomości dla najbardziej wymagających

Rynek nieruchomości luksusowych ciągle się rozwija, a zamożni Polacy coraz częściej decydują się na zakup ekskluzywnego mieszkania, apartamentu czy domu także poza granicami kraju. Popularnym trendem jest kupowanie nieruchomości w europejskich kurortach, takich jak Grecja, Hiszpania lub Włochy, które najczęściej pełnią funkcję wakacyjnych rezydencji. Ich posiadanie zaspokaja potrzeby mieszkaniowe, ale przede wszystkim podkreśla wysoki status społeczny. Na cenę inwestycji luksusowej wpływa nie tylko jej lokalizacja, wykończenie i powierzchnia, ale przede wszystkim ekskluzywny charakter. Za standard i prestiż wynikający z posiadania nieruchomości, w których znajdują się winnice, SPA, siłownia, duże garaże na drogie samochody, a w ogrodzie baseny i pola golfowe najzamożniejsi są w stanie wydać kilka czy nawet kilkanaście milionów.



Agata **Stradomska**

W ostatnich latach statystyki dotyczące zamożnych Polaków wzrosły – w ubiegłym roku liczba milionerów wynosiła ok. 20 tys. W naszym kraju rośnie także wartość rynku dóbr luksusowych, który obecnie szacowany jest na 14,3 mld zł.

Nieruchomości luksusowe w Polsce

Według ostatniego raportu KPMG wartość nieruchomości luksusowych na rynku pierwotnym wynosi 500 mln zł, z czego największą popularnością cieszą się apartamenty. Ich ceny zaczynają się od miliona zł, a wartość za metr kwadratowy to ok. 16,5 tys. zł. Zamożni Polacy nadal bardzo często

decydują się na budowanie rezydencji według indywidualnych projektów na rozległych działkach podmiejskich, jednak największą część rynku pod względem wartości stanowią luksusowe apartamenty miejskie. Z uwagi na ograniczony popyt, liczba rezydencji (ekskluzywne domy wolnostojące) jest stosunkowo niewielka. Najwięcej takich nieruchomości budowanych jest na obrzeżach największych polskich miast, takich jak: Warszawa, Wrocław, Kraków czy Trójmiasto. Ich wartość w stanie deweloperskim zaczyna się od 1,5 mln zł, przy czym należy wziąć pod uwagę, że koszty wykończeniowe utrzymują się na podobnym poziomie. Wśród apartamentów największą popularnością w kręgu zamożnych Polaków cieszą się te typu „penthouse”, czyli znajdujące się na ostatnich piętrach luksusowych budynków. Rocznie w Polsce przeprowadzanych jest około 200 ekskluzywnych transakcji, z czego średnio 180 przypada na apartamenty, a 25 na rezyden-

cje. W Warszawie najczęściej takich apartamentów kupuje się na Górnym Mokotowie oraz w okolicach parku Łazienkowski, z kolei w Krakowie i we Wrocławiu w okolicach Starego Miasta. Bez wątpienia zapotrzebowanie na różnego rodzaju dobra luksusowe w Polsce, w tym na nieruchomości, rośnie każdego roku.

Inwestycje zagraniczne

Zamożni Polacy coraz częściej lokują swój kapitał w nieruchomościach zagranicznych, jednak ich odsetek nadal jest stosunkowo niski. Zaledwie jeden procent nabywców luksusowych nieruchomości posiada rezydencję lub

apartament za granicą. Te dane tylko podkreślają fakt, że posiadanie ekskluzywnego lokum jest przywilejem wyłącznie najbogatszych i podkreśla ich status społeczny. Pomimo braku szczegółowych badań na temat zagranicznych preferencji Polaków, na podstawie obserwacji można stwierdzić, że bogaci Polacy, podobnie jak pozostali Europejczycy, najczęściej decydują się na zakup nieruchomości na terenie rodzimego kontynentu. Zaletą tej lokalizacji jest fakt, że w stosunkowo niedługim czasie można znaleźć się w innym otoczeniu, co szczególnie dobrze kalkulują się przy częstych podróżach czy weekendach spędzanych w ekskluzywnych

posiadłościach w gronie znajomych. Szukając nieruchomości za granicą, zamożni Polacy decydują się na takie, które są zlokalizowane w pobliżu morza. Tym, co może powstrzymać potencjalnego nabywcę od zakupu ekskluzywnej nieruchomości na innym, międzynarodowym rynku, oprócz ceny, mogą być jednak procedury formalne. W każdym kraju wyglądają one inaczej. Jednak w tym miejscu warto przytoczyć stwierdzenie, że „jeśli się czegoś bardzo chce, to nie ma rzeczy niemożliwych”. Najzamożniejsi Polacy z całą pewnością o tym wiedzą.

Autor jest managerem ds. marketingu i szkoleń RE/MAX Polska



Większe zarobki to większe ryzyko

Tak, to prawda – istnieje niewielu miliarderów, którzy doszli do swojego majątku inwestując na rynku Forex. I najczęściej są oni również zaangażowani w handel na tradycyjnej giełdzie oraz na rynku surowcowym.



Andrzej **Kiedrowicz**

Natomiast, jak można się domyślić, tacy ludzie nie inwestują na rynku Forex za pomocą brokerów detalicznych, z którymi do czynienia mają zwykli inwestorzy. Nie korzystają również z popularnych terminali tradingowych, takich jak MetaTrader 4. Miliarderzy inwestują na rynku bezpośrednio, czyli przy pomocy terminali tradingowych Thompson Reuters lub Bloomberg – tych samych, których przy wymianie walutowej używają banki inwestycyjne, generujące największy obrót na walutach. I bezpośrednio z tymi bankami zawierają transakcje wymiany walut,

po korzystnym dla obu stron kursie. Do tego mają koneksje biznesowe i polityczne, przez co ich wiedza o trendach panujących na rynku, jest jak najbardziej aktualna.

Ci, którzy „wygrali”

Najsłynniejszym miliarderem zaangażowanym bezpośrednio w handel na rynku Forex jest George Soros. W 1992 roku zasłynął jako „człowiek, który złamał Bank Anglii”, ponieważ sprzedał w tzw. „czarną środę” 10 miliardów funtów, na których zarobił w ciągu jednego dnia około 1 miliarda euro! I nie używał do tego zaawansowanej analizy technicznej czy poziomów Fibonacciego. W transakcjach tych nie używał też wysokiej dźwigni finansowej, popularnej wśród tradycyjnych graczy forexowych. On po prostu sprzedał, bez użycia lewara, 10 miliardów funtów, aby zarobić niecałe 10 proc. Fakt, że te 10 proc.

wygenerował w ciągu kilku godzin i że nie ryzykowałby takich pieniędzy, gdyby nie był przekonany co do słuszności swojej decyzji. W podjęciu jej na pewno pomogła mu dogłębna analiza makroekonomiczna oraz znajomości wśród europejskich bankierów, z którymi już wcześniej przeprowadzał mniejsze transakcje. Miał również przyjaciół – nawet wśród osób, które tworzyły wówczas politykę pieniężną banków centralnych. Można więc uznać, iż był typowym „insiderem”, bo wiedział więcej niż zwykły inwestor. Kolejny miliard dolarów na rynku Forex, George Soros zarobił już nie tak spektakularnie. Zaangażował się bowiem w latach 2013-2014 w krótkie pozycje na japońskim jenie. Zbiegło się to w czasie z rozpoczęciem przez Bank Japonii programu „Abenomics”, podczas którego to bank skupował z rynku obligacje rządowe warte 68 miliardów dolarów. Kolejnym przykładem znanego miliardera zaangażowanego w rynek Forex jest Bill Lipschutz, nazywany też „sułtanem walutowym”. W latach osiemdziesiątych zara-

biał olbrzymie pieniądze jako trader walutowy w banku inwestycyjnym Salomon Brothers, przynosząc bankowi na wymianie walutowej około 300 milionów dolarów zysku rocznie. Po tych sukcesach otworzył Hathersage Capital Management, globalny fundusz makro, obracający walutami grupy G10, gdzie do dziś pomnaża swój wielomiliardowy majątek. Innym bardzo znanym traderem na rynku Forex jest Ray Dalio, człowiek który przewidział kryzys finansowy z roku 2007. Prowadzi on Bridgewater Associates, jeden z największych funduszy hedgingowych na świecie, którego aktywa warte są 140 miliardów dolarów. Natomiast wartość majątku netto samego Dalio szacowana jest już na ponad 15 miliardów dolarów.

Bez ryzyka nie ma zysku

Niewiele jest przykładów kolejnych osób, które zarobiły ponad miliard dolarów na rynku Forex. Czy to oznacza, iż nie da się zbić fortuny na tym ryzykownym z natury rynku? Niekoniecznie, gdyż są przecież miliarderzy, którzy nie chcą z różnych powodów

stać się tak popularni jak wymienione powyżej osoby – najczęściej z obawy o bezpieczeństwo ich inwestycji. Poza tym fakt, że ciężko jest osiągnąć miliard dolarów zysku, wcale nie oznacza, iż trading na rynku Forex nie jest zyskownym. Doświadczeni inwestorzy mogą na tym rynku generować wysokie stopy zwrotu, lecz ze względu na zaangażowany kapitał, nieprzekraczający z reguły miliona dolarów, osiągnięcie miliarda dolarów zysku będzie zadaniem dla nich nieosiągalnym. Wymagałoby to stosowania wysokiej dźwigni finansowej, ciągłego reinwestowania zysków i praktycznie niemylenia się co do podejmowanych kierunków otwieranych pozycji walutowych. W praktyce jest to niewykonalne, gdyż wysoki poziom ryzyka tak objętej strategii prędzej czy później doprowadzi do wysokiej straty. Miliardy zysków na rynku Forex są oczywiście generowane, i to dość często, ale jedynie przez wielkie banki i korporacje, które operują na tym rynku dziesiątkami miliardów dolarów.

Autor jest chief operating officer w KOI Capital